

Promoção às Exportações: O que Tem Sido Feito nos Países da OCDE?

ANA CLÁUDIA ALÉM

RESUMO Após o bem-sucedido processo de estabilização macroeconômica, a retomada de uma trajetória de crescimento sustentado passa a ser uma das prioridades da política econômica. Tendo em vista a existência de uma restrição externa ao crescimento, um desempenho mais dinâmico de nossas exportações torna-se fundamental.

Analisa-se o que tem sido feito nos países da OCDE no sentido de expandir a participação de suas exportações no comércio mundial. A experiência internacional demonstra que eles têm articulado um conjunto de medidas que se constitui em uma espécie de “sistema nacional de exportações”, combinando novas políticas de aumento da competitividade – baseadas na elevação do conteúdo tecnológico dos produtos – com programas de financiamento e seguro às exportações. Além disso, destaca-se também a promoção da internacionalização das empresas, vista como um importante instrumento para o aumento das exportações de produtos de maior valor agregado. A idéia é que a experiência internacional possa fornecer lições que permitam um aprofundamento dos programas de apoio às exportações brasileiras.

ABSTRACT After Real Plan's success in fighting inflation, the issue that arises is how to resume high and sustained growth rates in the following years. Taking into account our external restrictions is fundamental to increase our exports. This article aims to discuss the OECD countries main policies to foster their exports. These policies constitute a kind of “exports national system”.

A discussion such as this one, is useful in so far as it draws some lessons for Brazil from what is happening in “the leading countries”, in the sense of observing what can be done to boost exports, a fundamental factor in overcoming current external restrictions and in promoting sustained growth.

* Gerente de Macroeconomia e Comércio Exterior do BNDES.

1. Introdução

Após o bem-sucedido processo de estabilização macroeconômica, a retomada de uma trajetória de crescimento sustentado passa a ser uma das prioridades da política econômica. Tendo em vista a existência de restrição externa ao crescimento, um desempenho mais dinâmico de nossas exportações torna-se fundamental.

Na verdade, a preocupação com um aumento das exportações não se restringe ao Brasil. Tendo em vista a emergência de um novo paradigma tecnológico e o processo de globalização, a participação nos fluxos comerciais internacionais passou a ser um importante indicador do sucesso de uma nação. Tanto países industrializados quanto aqueles em desenvolvimento dispõem de programas de promoção às vendas externas.

O objetivo deste artigo é analisar o que tem sido feito nos países da OCDE no sentido de expandir a participação de suas exportações no comércio mundial. A experiência internacional demonstra que os países têm articulado um conjunto de medidas para a promoção de um aumento de suas vendas externas. Pode-se, mesmo, falar da criação de uma espécie de “sistema nacional de exportações” que combina novas políticas de aumento da competitividade – baseadas na elevação do conteúdo tecnológico dos produtos – com programas de financiamento e de seguro às exportações. Ou seja, além dos esquemas tradicionais de apoio às exportações, os países passaram a implementar políticas de investimento em setores considerados estratégicos no comércio mundial. Além disso, destaca-se também a promoção da internacionalização das empresas, vista como um importante instrumento para o aumento das exportações de produtos de maior valor agregado.

A idéia é que a experiência internacional possa fornecer lições importantes que permitam um aprofundamento dos programas de apoio às exportações já em andamento na economia brasileira. O grande desafio nos próximos anos será aumentar a participação das exportações do país no total mundial, que, após atingir um pico de 1,42% em 1984, situa-se, atualmente, abaixo de 1%.

2. O Aumento das Exportações Brasileiras como Solução para a Restrição Externa ao Crescimento

Após o bem-sucedido processo de estabilização macroeconômica, volta a ter espaço no debate econômico a discussão sobre a retomada de taxas de

crescimento sustentadas para o Brasil. O potencial de crescimento da economia brasileira é indiscutível e já vem sendo reconhecido, como demonstram os resultados recentes dos fluxos de investimento externo direto (IED). Entretanto, apesar da “vontade” generalizada de crescer, a viabilidade de taxas de expansão da economia maiores que os 3%-4% esperados para os próximos anos depende da redução da restrição externa, de forma sustentada no longo prazo.

Ainda que o aumento significativo dos fluxos de IED para o Brasil nos últimos anos venha contribuindo de forma fundamental para o financiamento do déficit em transações correntes a curto e médio prazos – tornando o país menos dependente dos capitais externos de curto prazo, mais voláteis –, a entrada desse tipo de recursos externos implicará uma pressão sobre a conta corrente em um momento posterior, via remessa de lucros e dividendos das empresas multinacionais. Além disso, a possibilidade de reversão desses fluxos ou uma mudança na situação atual de alta liquidez internacional torna arriscada uma forte dependência da entrada de recursos externos para o financiamento de nossas transações correntes. A isso soma-se o fato de os IEDs que têm entrado no país nos últimos anos privilegiarem os setores de serviços, visando, principalmente, à venda para o mercado doméstico. Tendo em vista o alto coeficiente de importação na produção de alguns serviços – telecomunicações, por exemplo –, constata-se em muitos casos uma tendência de déficits comerciais em alguns subsetores. Ainda que se reconheça que a entrada desse tipo de investimento tende a contribuir para o aumento da competitividade dos produtos brasileiros, na medida em que soluciona, por exemplo, gargalos de infra-estrutura, o efeito final em termos de balança comercial só poderão ficar claros a médio e longo prazos. Sendo assim, a melhor forma de resolver os problemas externos do país parece ser através do aumento expressivo das exportações nos próximos anos.

Além de garantir os dólares necessários ao equilíbrio externo, uma retomada sustentada das vendas externas incentivará o aumento dos investimentos e, conseqüentemente, a geração de novos empregos e um crescimento mais dinâmico do PIB nos próximos anos. É nesse sentido que a construção de uma nova política de competitividade no Brasil deve, necessariamente, estar associada aos problemas macroeconômicos do país e privilegiar a expansão das exportações nos próximos anos. Ou seja, a partir de agora, uma política de aumento da competitividade no Brasil deve ser sinônimo de uma política de promoção às exportações.

A recente correção cambial promoveu um importante aumento da competitividade dos produtos brasileiros. Entretanto, as vendas externas continuam vulneráveis às flutuações dos preços das *commodities* internacionais, tendo em vista que mais de 40% da pauta compõem-se de produtos básicos e

semimanufaturados. O fraco dinamismo das vendas externas sugere que há espaço para uma política mais ativa de promoção das exportações do país.

De fato, o governo já vinha agindo no sentido de promover as exportações, antes mesmo da mudança da política cambial, mediante algumas medidas como a desoneração tributária parcial de exportações, a ampliação das linhas oficiais de crédito, o programa de equalização de taxas de juros do Programa de Financiamento às Exportações (Proex) e a criação da Agência de Promoção às Exportações (Apex). Contudo, para aumentar a competitividade das vendas externas, além de uma taxa de câmbio favorável e da adoção de tais medidas, há a necessidade de um aumento da “sofisticação” da pauta de exportações, o que, como a experiência internacional demonstra, implicará um aumento do conteúdo tecnológico dos produtos brasileiros.

A preocupação com um aumento das exportações não se restringe ao Brasil. Tendo em vista a emergência de um novo paradigma tecnológico e o processo de globalização, a participação nos fluxos comerciais internacionais se tornou um importante indicador do sucesso de uma nação. À medida que os produtos com mais destaque na pauta internacional de comércio passaram a ser aqueles intensivos em tecnologia, as políticas tecnológicas surgem como um importante condicionante para maior competitividade e, conseqüentemente, maior participação no comércio internacional.

3. A Balança Comercial Brasileira

Panorama Geral

A balança comercial acumulou um superávit de US\$ 1,07 bilhão de janeiro a agosto deste ano. Apesar de um crescimento significativo das exportações, o resultado ficou abaixo do esperado, em decorrência do movimento de recuperação das importações observado desde o início do ano. As exportações atingiram US\$ 36,7 bilhões, enquanto as importações foram de US\$ 35,6 bilhões no acumulado até agosto.

No tocante às exportações, houve um crescimento de 18,9% no acumulado janeiro/agosto de 2000, em comparação com o mesmo período do ano anterior (ver Gráfico 1). As vendas externas de manufaturados continuam destacando-se, apresentando sucessivas taxas de crescimento acima da média desde fevereiro de 2000, o que tem resultado no aumento da participação desses produtos na pauta brasileira de exportação: de 57% em 1999 para 59% em média no período janeiro/julho de 2000. A análise do destino das exportações demonstra que o Brasil continua mantendo-se como um *global trader*, apresentando uma inserção importante nos principais países e blocos econômicos do mundo (ver Tabela 1).

GRÁFICO 1

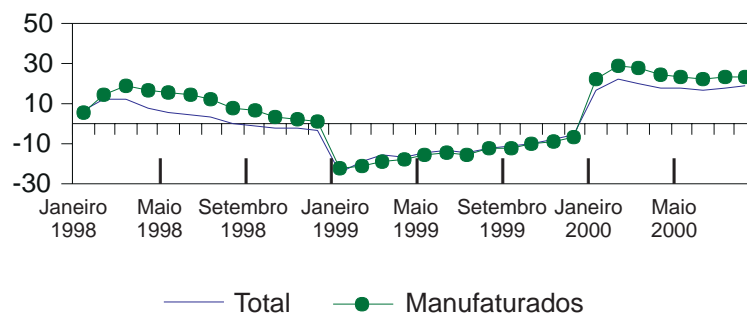
Exportações Brasileiras: Variação Acumulada no Ano
(Em %)

TABELA 1

Exportações e Importações Brasileiras: Principais Países e Blocos Econômicos

(Em %)

	EXPORTAÇÕES			IMPORTAÇÕES		
	Janeiro/ Julho 1999	Janeiro/ Julho 2000	Variação (%)	Janeiro/ Julho 1999	Janeiro/ Julho 2000	Variação (%)
União Européia	29,9	28,0	10,0	31,7	26,4	-6,9
Aladi	21,0	23,3	30,0	18,7	21,1	25,8
Mercosul	13,9	14,3	20,2	14,0	14,5	15,3
Demais	7,1	9,0	49,2	4,7	6,7	57,0
Estados Unidos	22,3	22,8	19,6	24,6	23,6	6,7
Ásia	12,3	11,7	11,5	12,6	14,5	28,8
Japão	4,6	4,6	16,5	5,2	5,1	10,9
Coréia	1,3	1,1	-5,6	2,0	2,4	31,8
China	1,4	2,0	62,8	1,7	2,0	34,1
Demais	5,0	4,1	-0,5	3,7	5,0	49,7
Europa Oriental	2,4	1,4	-28,2	1,3	1,9	65,6
Outros	12,0	12,7	23,6	11,1	12,5	25,6
Total	100,0	100,0	17,3	100,0	100,0	11,5

No que diz respeito às importações, o crescimento de 12,9% acumulado de janeiro a agosto – contra igual período de 1999 – decorreu principalmente do crescimento das compras externas de combustíveis e lubrificantes e de matérias-primas e bens intermediários (ver Gráfico 2). No primeiro caso, isso resultou da alta do preço do petróleo no mercado internacional: até agosto, as importações de combustíveis e lubrificantes acumularam um crescimento de 57,3%, em comparação com igual período de 1999. A retomada das compras externas de matérias-primas e bens intermediários, por sua vez, tem refletido a recuperação da atividade industrial do país, em um contexto de maior coeficiente de importação, após o processo de abertura comercial iniciado nos anos 90 (ver Tabela 2) [Gostkorzewicz e Giambiagi (2000)]. De janeiro a agosto, o crescimento acumulado das importações de matérias-primas e bens intermediários foi de 20,8%, situação que mostra a significativa participação de importados na produção dos setores que têm liderado o movimento de retomada da economia. O setor de eletroeletrônicos, por exemplo, apesar do crescimento expressivo de suas exportações, tem apresentado um déficit comercial crescente.

Perspectivas

A partir de tudo o que foi dito, quais seriam as perspectivas de melhora do superávit comercial brasileiro no futuro?

Do lado das exportações, em um horizonte mais próximo, a continuidade da política de redução gradual das taxas de juros básicas da economia – ainda que de forma mais cuidadosa nos próximos meses – e a esperada reação dos

GRÁFICO 2

Importações Brasileiras: Variação Acumulada no Ano

(Em %)

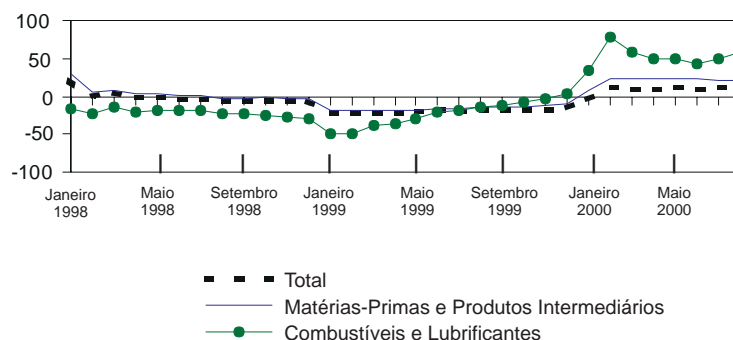


TABELA 2

Coefficiente de Importação (Importação/Produção)

(Em %)

CATEGORIAS DE USO	1989	1995	1998
Bens de Consumo Não-Duráveis	2,5	7,0	7,9
Bens de Consumo Duráveis	7,4	17,5	29,3
Bens Intermediários Elaborados	4,9	16,9	21,9
Bens Intermediários	2,1	10,0	10,5
Bens de Capital	11,9	54,0	100,3
Bens de Capital, Equipamentos de Transporte	1,9	15,8	23,2
Indústria Total	4,3	15,5	20,3

Fonte: *Moreira (1999)*.

preços das exportações – que, apesar de ainda muito tímida, já pode ser observada nos últimos dados divulgados pelo *Boletim de Comércio Exterior*, publicação trimestral da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior (Funcex) – poderão estimular uma taxa de crescimento mais alta das exportações. Tendo em vista o médio e o longo prazos, após o ajuste cambial de 1999, parece haver espaço para políticas de promoção que levem a um crescimento mais dinâmico das exportações. Dentre as questões a serem consideradas, a necessidade de aumento do conteúdo tecnológico da pauta de exportações tem sido defendida por vários especialistas em comércio exterior.

Quanto às importações, o atual coeficiente de importação da economia e o fato de a pauta estar concentrada em produtos essenciais à retomada do crescimento (matérias-primas, bens intermediários e bens de capital) tornam remota a possibilidade de reduzi-las no curto prazo (ver Tabela 3). Certa-

TABELA 3

Composição das Importações por Categorias de Uso – 1995/2000

PERÍODO	MATÉRIAS-PRIMAS E PRODUTOS INTERMEDIÁRIOS	COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES	BENS DE CAPITAL	BENS DE CONSUMO				TOTAL GERAL
				Não-Duráveis	Duráveis		Total	
					Automóveis	Total		
1995	45	10	23	10	6	12	22	100
1996	46	12	24	10	3	9	18	100
1997	45	10	27	9	4	9	18	100
1998	46	7	28	9	5	9	19	100
1999	49	9	28	9	2	6	15	100
2000 (até agosto)	52	11	24	7	2	6	13	100

Fonte: *Secex*.

mente, um recuo do preço internacional do barril de petróleo colaboraria para uma redução das compras externas, mas teria um efeito limitado, tendo em vista a pequena participação de combustíveis e lubrificantes na pauta. Em um horizonte mais amplo, as iniciativas de investimento em fornecedores nacionais de peças e componentes estimuladas pelo ajuste do câmbio em 1999 poderão levar a um processo de substituição de importações de alguns produtos – principalmente, de bens intermediários e matérias-primas –, o que também colaborará para uma melhora do resultado comercial.

É importante ressaltar que a produção doméstica de bens que atualmente são importados não significa o retorno ao modelo econômico que prevaleceu no passado. A intenção não é “fechar” a economia, mas sim “economizar” importações, deixando espaço para que possa haver a compra externa de máquinas e equipamentos mais modernos, essenciais à retomada de uma trajetória de crescimento sustentado e de uma inserção mais competitiva do país em nível internacional. Esse processo de substituição de importações garantiria ainda um aumento dos investimentos, com impacto positivo na geração de novos empregos na economia e, conseqüentemente, no nível de renda.

4. A Pauta Brasileira de Exportações

A análise a seguir baseia-se na metodologia e nos dados divulgados pelo Iedi (2000) referentes a dois subperíodos: 1991/94 e 1994/98.¹ Essa divisão teve o objetivo de viabilizar a análise das exportações em dois períodos marcadamente distintos: o primeiro corresponde à recuperação da economia após a queda do nível de atividade decorrente do Plano Collor I, prevalecendo na média uma taxa de câmbio favorável às exportações; o segundo está associado ao processo de valorização do real desde 1994, que se refletiu em uma piora dos resultados comerciais a partir do ano seguinte. Os números demonstram claramente a diferença entre os subperíodos quanto ao desempenho das exportações brasileiras: em 1991/94, elas apresentaram um crescimento médio anual de 11,4%, contra uma expansão mundial de 7,2%; em 1994/98, entretanto, elas tiveram um aumento médio ao ano de 4,1%, contra os 6% das vendas externas mundiais. Como resultado do processo de abertura comercial iniciado no início da década de 90 e da posterior

¹ São utilizados os valores de exportação e importação dos 237 grupos setoriais a 3 dígitos conforme a *Standard International Trade Classification (SITC)*, que foram agregados pela classificação a 1 dígito (capítulo da SITC). Os capítulos são os seguintes: 0 – alimentos; 1 – bebidas e fumo; 2 – matérias-primas, exclusive combustíveis; 3 – combustíveis; 4 – óleos e gorduras; 5 – produtos químicos; 6 – manufaturas por tipo de material; 7 – maquinaria e material de transporte; 8 – artigos manufaturados diversos; e 9 – outros. Para uma descrição detalhada da metodologia adotada, o trabalho citado pode ser consultado no endereço www.iedi.org.br, disponível na internet.

tendência de valorização do real a partir de 1994, as importações apresentaram uma *performance* mais dinâmica, com crescimento médio anual de 16,2% e 14,4%, respectivamente, em 1991/94 e 1994/98.

Nesse ponto, é importante introduzir os seguintes conceitos que servem para avaliar o nível de convergência das exportações de um determinado país à dinâmica das exportações mundiais: *a*) “setores ótimos”, que se referem aos setores de um país específico que apresente ganhos de competitividade em mercados com uma demanda crescente em nível mundial;² *b*) “oportunidades perdidas”, associadas aos setores que perdem competitividade em mercados com demanda mundial crescente; *c*) “setores em declínio”, que são aqueles onde há ganhos de competitividade em mercados com demanda internacional decrescente; e *d*) “setores em retrocesso”, que correspondem àqueles onde há perdas de competitividade em mercados com demanda mundial decrescente.

Como se observa na Tabela 4, os setores ótimos perdem participação de forma significativa entre os dois períodos considerados: de 28% do total exportado em 1991/94 para 18% em 1994/98. Em relação ao número de setores, a queda é mais expressiva: de 63 em 1991/94 para 32 em 1994/98. Ou seja, pode-se dizer que no período recente apenas 18% do valor das exportações brasileiras foram gerados em setores em que o país apresentou ganho de competitividade e que, ao mesmo tempo, têm demanda crescente

TABELA 4

Exportações Brasileiras: Classificação segundo os Conceitos de Setores Ótimos, Setores em Declínio, Setores em Retrocesso e Oportunidades Perdidas

PERÍODOS	SETORES ÓTIMOS		SETORES EM DECLÍNIO		SETORES EM RETROCESSO		OPORTUNIDADES PERDIDAS		TOTAL	
	Número de Setores	Participação no Total Exportado (%)	Número de Setores	Participação no Total Exportado (%)	Número de Setores	Participação no Total Exportado (%)	Número de Setores	Participação no Total Exportado (%)	Número de Setores	Participação no Total Exportado (%)
1991/98	47	17	67	43	47	22	43	18	204	100
1991/94	63	28	65	33	32	15	44	24	204	100
1994/98	32	18	67	34	77	31	52	18	228	100

Fonte: IEDI (2000).

2. Considera-se que um setor de um país específico teve um ganho de competitividade quando aumentou sua participação no mercado internacional em relação aos outros fornecedores mundiais do mesmo setor. Um setor de demanda crescente em nível mundial, por sua vez, é aquele que em um determinado período aumentou sua participação no total dos setores do comércio mundial.

no comércio mundial. Na comparação com outros países, essa participação é uma das mais baixas, ficando acima apenas das do Japão e do Chile.³

Em contrapartida, observa-se um forte aumento da participação dos setores em retrocesso, tanto em relação ao número quanto ao total exportado: 32 setores respondiam por 15% das exportações totais em 1991/94, enquanto 77 setores passaram a ser responsáveis por 31% do total exportado em 1994/98. O Brasil é um dos poucos países do mundo que apresentaram um aumento da participação dos setores em retrocesso entre os dois subperíodos considerados.

Outra classificação interessante apresentada diz respeito à divisão dos produtos industriais conforme a sua intensidade tecnológica, segundo uma metodologia desenvolvida pela OCDE. Para essa classificação leva-se em consideração a participação dos gastos em pesquisa e desenvolvimento (P&D) no valor bruto da produção e no valor adicionado de cada setor. Segundo essa metodologia, os setores são hierarquizados como sendo de média, média-baixa, média-alta e alta intensidade tecnológica. A busca de um aumento da intensidade tecnológica da pauta de exportações tem sido uma constante nos principais países do mundo, tendo em vista que o comércio de produtos com mais alto conteúdo tecnológico é o que tem apresentado as maiores taxas de crescimento em nível internacional. Sob esse ponto de vista, o Brasil apresenta um expressivo “atraso” em relação aos principais países do mundo.

A participação das exportações brasileiras de produtos de alta e média-alta intensidade tecnológica no total das vendas externas foi de 24% em 1998, contra um percentual de 43% verificado em média no mundo (ver Tabela 5).⁴ Os setores de alta tecnologia apresentam um desempenho sofrível, tendo uma participação de 5% no total exportado em 1998, contra 18% em média na economia internacional.

Tendo em vista a diferença entre a pauta de exportações do Brasil – com forte participação de produtos primários não sujeitos à classificação de intensidade tecnológica apresentada pela OCDE – e a dos outros países incluídos no estudo, calculou-se a participação dos setores de diferentes intensidades tecnológicas no total exportado pela indústria. No mundo, em média, nos anos 90, os setores de alta e média-alta intensidade tecnológica

3 O estudo do Iedi faz uma análise comparativa do Brasil com o seguintes países: Estados Unidos, Japão, Alemanha, França, Inglaterra, Itália, Espanha, Coreia, Índia, México, Argentina, Malásia e Chile.

4 Para uma análise da pauta de exportações brasileiras nos anos 90, ver Miranda (2000).

TABELA 5

Participação dos Setores no Total das Exportações

(Em %)

INTENSIDADE TECNOLÓGICA	1991		1994		1998	
	Brasil	Mundo	Brasil	Mundo	Brasil	Mundo
Total	100	100	100	100	100	100
Alta Tecnologia	4	13	3	15	5	18
Média-Alta Tecnologia	13	23	15	24	19	25
Não Alta e Média Tecnologia	83	64	82	61	76	57
Alta e Média Tecnologia	17	36	18	39	24	43

Fonte: Iedi (2000).

tiveram uma participação de 50% do total exportado pela indústria. No Brasil, essa participação foi de 42% em 1998. Embora esse número esteja próximo da média mundial, vale ressaltar que o Brasil se encontra em uma situação intermediária entre os países de participação muito baixa – entre 15% e 29%, como Índia e Chile – e os países industrializados, que, com exceção da Itália, apresentam alta participação, que varia de 55% a 65%. Além disso, a participação brasileira é inferior à de qualquer outro país emergente, inclusive da Argentina, o que sugere que há espaço para a implementação de políticas que visem a um aumento do conteúdo tecnológico da pauta de exportações brasileira.

Vale ressaltar o descompasso entre a participação dos diferentes setores nas exportações e importações: ante o percentual de 42% sobre as exportações industriais, a participação dos setores de alta e média-alta intensidade tecnológica no total importado pela indústria foi de 60% em 1998. Tendo em vista o potencial do mercado doméstico brasileiro, esse resultado sugere haver espaço para um processo de substituição de importações, principalmente de produtos de média-alta intensidade tecnológica – que apresentam atualmente alta participação na pauta de importações –, com a adoção simultânea de uma política de promoção de exportações de produtos com maior conteúdo tecnológico.

Não se pode negar que o Brasil já apresentou ao longo dos anos 90 um expressivo aumento da participação dos setores de alta e média-alta tecnologia no total exportado pela indústria, passando de 29% em 1991 para 42% em 1998. Entretanto, essa expansão esteve concentrada nas indústrias automobilística e de aviação, justamente sobre as quais incidiram políticas específicas de investimento e desenvolvimento tecnológico, o que sugere que uma abrangência maior de tais políticas possa também gerar resultados positivos em outros setores [ver Iedi (2000, Seção 3)].

5. As Novas Políticas de Competitividade na OCDE

Com a globalização da economia internacional, um importante indicador do sucesso de uma nação se tornou a sua participação nos fluxos comerciais. Tendo em vista que os produtos de maior destaque na pauta de comércio passaram a ser aqueles intensivos em tecnologia, as políticas tecnológicas surgem como um importante condicionante para maior competitividade e, conseqüentemente, maior nível de exportações. Sendo assim, as novas políticas de competitividade estão estreitamente associadas às políticas de promoção das exportações.

A amplitude das novas políticas de competitividade da OCDE é grande e dependente de cada contexto nacional, mas suas principais características são: *a)* forte articulação entre as políticas comercial e tecnológica; *b)* tendência progressiva de descentralização/regionalização das políticas adotadas; *c)* importante participação dos governos na promoção dos gastos em P&D; e *d)* a combinação de políticas de cunho horizontal e vertical/setorial.⁵ O objetivo das políticas é a adaptação das empresas às novas tecnologias, principalmente através de incentivos aos gastos em P&D e à difusão e cooperação tecnológica nas áreas de pesquisa genérica de longo prazo. Ou seja, as políticas de competitividade são conduzidas na direção de um crescente investimento em conhecimento e capacitações em nível da empresa. De fato, a idéia é acelerar o processo de internalização da capacitação tecnológica.

Apesar de um discurso liberal no que diz respeito à liberdade de comércio e competição nos mercados “globalizados”, o que se observa é uma preocupação, por parte dos países membros da OCDE, não apenas quanto ao aumento de suas exportações para o mundo, mas também quanto à participação de seus produtos nos mercados internos. Nesse sentido, tem aumentado a participação ativa dos países na promoção do aumento de competitividade do sistema econômico, enfatizando, principalmente, o apoio à inovação tecnológica – área em que a intervenção é permitida no âmbito da OMC. Os orçamentos governamentais de P&D têm aumentado em termos reais na maioria dos países da OCDE, o que tem se harmonizado com medidas de estímulo ao investimento em P&D por parte das empresas.

As novas políticas de competitividade – mais abrangentes – combinam alguns instrumentos tradicionais da política industrial com um número maior e mais complexo de novos mecanismos. Há o ajuste de políticas

⁵ Para a descrição das políticas de competitividade adotadas pelos principais países da OCDE, ver Além (1999).

horizontais com políticas verticais, com crescente importância destas últimas. A idéia é promover uma contínua mudança estrutural na indústria, no sentido de aumentar a importância relativa de setores de alta tecnologia, especialmente o complexo eletrônico. Isso reflete o fato de que nos anos 90 o principal objetivo da política industrial passou a ser a criação das condições necessárias para que as empresas e a indústria possam concorrer de forma competitiva em um mercado global. Os setores privilegiados são aqueles sujeitos a uma intensa concorrência internacional, em um panorama de abertura dos mercados.

Dentre os principais instrumentos utilizados para apoiar o aumento da competitividade da indústria nos principais países da OCDE, destacam-se: *a)* uso do poder de compra do país e intervenção direta para a reestruturação dos setores – utilizados de forma seletiva, tem em vista setores específicos, principalmente os de ponta; *b)* requisitos de desempenho para o investimento de risco estrangeiro;⁶ e *c)* subvenções e auxílios fiscal-financeiros, diretos e indiretos, via reduções da carga tributária ou diretamente por meio da concessão de vários tipos de subsídios, como empréstimos a taxas de juros preferenciais.

6. Os Programas de Crédito às Exportações

Ainda que se promova um crescente envolvimento do sistema financeiro privado nas atividades de financiamento às exportações, a experiência internacional demonstra que as agências oficiais de crédito continuam desempenhando um papel determinante no financiamento das vendas externas, principalmente no que se refere às operações de longo prazo, relativas a vendas externas de máquinas e equipamentos, ou seja, de produtos com maior conteúdo tecnológico.⁷

Em relação aos países desenvolvidos, o apoio oficial permanece sendo essencial, tendo em vista o maior risco envolvido nas operações de longo prazo, que torna esse tipo de atividade pouco atraente para o setor privado. Além disso, tem-se a percepção de que, em linhas gerais, muitos dos países menos desenvolvidos, ainda que representem oportunidades lucrativas de negócios, não dispõem de um montante suficiente de recursos para financiar as importações de máquinas e equipamentos. Nesses países, a falta de um sistema financeiro privado disposto a financiar operações de longo prazo

⁶ Por exemplo, requisitos quanto à compra de insumos e componentes locais, obtenção de equilíbrio das contas externas em relação às trocas intrafirmas e desempenho mínimo das exportações fora das trocas intrafirmas.

⁷ Ver homepages das agências oficiais de crédito, cujos endereços se encontram nas referências bibliográficas ao final do artigo. Ver também Piani e Pereira (1990).

e/ou a ausência de um mercado de capitais desenvolvido, juntamente com a constatação da importância de aumentar a participação de produtos de mais alto valor agregado na pauta de exportações, justificam a participação do governo nos programas de financiamento.

Em geral, os sistemas oficiais de crédito oferecem as seguintes facilidades: a) concessão direta de financiamentos; b) seguro de crédito, principalmente aos financiamentos fornecidos para os importadores; c) descontos, que na prática funcionam mediante a venda por um banco de uma obrigação adquirida junto ao exportador para uma agência oficial a uma taxa especial; d) refinanciamentos, a taxas especiais, dos créditos oferecidos pelo setor privado aos exportadores; e e) cobertura da diferença entre as taxas de juros de mercado e as taxas fixas de juros estabelecidas em um patamar menor com vistas a promover as exportações.

Estados Unidos

Além da preocupação com maior inserção no comércio mundial, alguns cálculos recentes da administração Clinton forneceram uma justificativa adicional para o apoio oficial às exportações: constatou-se que, para cada US\$ 1 bilhão de produtos ou serviços exportados pelos Estados Unidos, criam-se 20 mil novos empregos na economia doméstica.

Nos Estados Unidos, o Exports and Imports Bank (Eximbank), agência oficial de crédito às exportações que concede créditos diretos para exportadores (*suppliers' credits*) ou importadores (*buyers' credits*), incentiva a participação do setor privado nos programas oficiais de financiamento. A Private Export Funding Corporation (PEFCO), consórcio que inclui bancos comerciais privados, empresas industriais e um banco de investimento, atua, por exemplo, juntamente ao Eximbank no fornecimento de créditos de longo prazo. Além disso, destacam-se as operações de desconto e refinanciamento e os fundos de equalização de taxas de juros que viabilizam a participação dos bancos privados na promoção às exportações. O Eximbank também refina os créditos dos bancos privados.

Nas operações de médio prazo, em que não há concessão direta de crédito para exportadores ou importadores, o Eximbank refina, a taxas de juros fixas, até 85% do valor das exportações financiadas pelos bancos privados. Quanto às operações de longo prazo, o Eximbank e a PEFCO são as principais fontes de financiamento. Para que os exportadores tenham acesso aos financiamentos é exigido um nível mínimo de 50% de conteúdo nacional dos bens exportáveis.

Japão

O Japan Exports and Imports Bank (Jexim) também concede *suppliers' e buyers' credits* e, da mesma forma que o Eximbank dos Estados Unidos, incentiva a participação do setor privado nas operações de financiamento. Nos financiamentos exclusivos do banco, sua participação máxima é de 60% no caso dos créditos aos exportadores e equivale ao custo dos bens importados nas operações de crédito aos importadores. Quanto aos financiamentos fornecidos em parceria com o sistema bancário privado, sua participação máxima é de 52,5%.

Destacam-se as linhas de crédito especiais para as exportações de serviços tecnológicos (pós-embarque) e para a expansão de firmas japonesas localizadas no exterior.

Alemanha

O Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), agência oficial alemã de créditos à exportação, concede, nas operações de médio prazo – de três a cinco anos –, créditos a exportações de determinados bens de capital destinados a países em desenvolvimento. O KfW privilegia particularmente o financiamento de exportações de navios e *airbuses*. As operações de refinanciamento são realizadas pelo Banco Central alemão.

Reino Unido

O apoio às exportações do país funciona mediante a atuação do The Exports Credits Guarantee Department (ECGD), que privilegia as operações de longo prazo, principalmente no que diz respeito às exportações de máquinas e equipamentos. O principal instrumento de ação são os seguros de crédito às exportações (ver Seção 7 a seguir).

Itália

O Istituto Centrale per el Credito e Medio Termine (Mediocredito Centrale) administra o fundo de equalização de juros e atua como refinanciador de créditos fornecidos pelo setor privado. Além disso, concede financiamento às exportações para países em desenvolvimento.

Vale destacar o apoio à internacionalização de empresas italianas, com o objetivo de promover a participação ativa das empresas nacionais em mercados estrangeiros, fora da União Européia, mediante financiamento de até 80% do investimento estimado.

Espanha

Os principais instrumentos financeiros de apoio às exportações são o Contrato de Ajuste Recíproco de Interesses (CARI), os créditos do Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) e o seguro de crédito às exportações. Os CARIs fazem a subscrição de cada entidade financeira junto ao Instituto Oficial de Crédito (IOC), viabilizando a concessão de crédito ao exportador espanhol. O FAD, por sua vez, concede recursos governo a governo para o financiamento das exportações de bens de capital e de serviços de infra-estrutura para países de baixo nível de renda *per capita*. Destaca-se também o apoio à internacionalização de novos setores e a ampliação da base de empresas exportadoras, tendo como prioridade os setores de bens de consumo, alimentos, bens de capital e serviços.

Coréia do Sul

Todos os programas de apoio às exportações – inclusive a concessão de seguros de crédito e financiamentos – são administrados pelo Exports and Imports Bank (Eximbank) coreano. No que diz respeito à linha de financiamento pré-embarque, o setor de bens de capital é o mais beneficiado [ver Stephens (1998)]. O Eximbank também concede uma linha de crédito para bancos estrangeiros que estejam dispostos a financiar as importações de produtos coreanos para seus clientes. Nesta situação, o exportador coreano recebe o valor da exportação diretamente do Eximbank e o banco estrangeiro debita o empréstimo no prazo estipulado junto ao Eximbank.

Destacam-se também as linhas especiais de crédito que têm como objetivo incentivar a instalação de empresas coreanas no exterior, o que é visto como um importante instrumento de promoção das exportações de produtos de maior valor agregado, como máquinas e equipamentos.

México

O Banco Nacional de Comércio Exterior do México (Bancomext), responsável pela coordenação das atividades de apoio às exportações, concede empréstimos externos e operações de redesconto, mediante o Fundo para Promoção de Exportação de Manufaturados (Fomex). No período recente, os financiamentos têm privilegiado, principalmente, as pequenas e médias empresas.

7. A Importância do Seguro de Crédito às Exportações

A preocupação com um aumento das exportações não se restringe ao Brasil. Tanto países industrializados quanto aqueles em desenvolvimento dispõem de programas de promoção às vendas externas.

Dentre os vários instrumentos que compõem os programas de apoio às exportações, têm assumido crescente importância os sistemas de seguro [ver Dewit (1996)]. A experiência internacional demonstra que a maioria dos países possui sistemas mais ou menos abrangentes de seguro de crédito às vendas externas, ainda que alguns poucos não disponham de esquemas sistematizados de financiamento às exportações. Em muitos países, as atividades de financiamento e de seguro de crédito à exportação estão estreitamente relacionadas, o que leva sua administração a ficar sob a responsabilidade de uma única instituição.

À medida que o seguro de crédito protege os exportadores dos riscos associados às transações com os agentes de diversos países, aumentam as possibilidades de vendas de novos produtos, de atuação em novos mercados e de participação de novos exportadores, com destaque para os pequenos e médios. Os riscos cobertos são classificados em: *a)* comerciais, que dizem respeito, principalmente, à insolvência do comprador; *b)* políticos, cujos exemplos são as guerras, os possíveis embargos às importações e os problemas para a transferência de divisas; e *c)* extraordinários, referentes às tragédias naturais, como furacões e terremotos.

A maioria dos países que têm um sistema de seguro de crédito às exportações segue as regras da União de Berna (criada em 1934), que tem como principais objetivos contribuir para a aceitação internacional de princípios básicos de crédito de exportação e disciplinar os termos de financiamento no comércio internacional.

Em todos os sistemas existentes, o governo assume, direta ou indiretamente, o risco de crédito implícito no financiamento a importadores estrangeiros, mediante uma agência especializada – pública ou privada – que atua em seu nome. Ou seja, em geral o sistema fica sob a responsabilidade de uma determinada agência que tem o respaldo oficial e fornece seguro de crédito ao exportador cobrindo tanto os riscos comerciais quanto os políticos de não-pagamento pelo importador, concedendo, também, garantias às instituições que financiam as operações. Em alguns casos, há ainda a cobertura do risco cambial e das variações de custos durante o período de produção.

É importante ressaltar que a cobertura dos riscos políticos para operações de longo prazo recebe subsídios do governo em todos os países, o que se explica pelo fato de que, se fosse totalmente transferida para o setor privado, os prêmios cobrados seriam expressivamente elevados.

Em média, a cobertura chega a 85% dos riscos comerciais e a 90% dos riscos políticos. Em geral, os riscos políticos e os extraordinários são amparados,

de alguma forma, pelo Estado. A fim de determinar a classificação das operações e os prêmios de seguro, os países de destino são ordenados em diferentes categorias. O custo do seguro de crédito por risco político geralmente é inferior a 1% do valor do contrato, enquanto os prêmios referentes aos riscos comerciais apresentam maior dispersão entre os países, tendo em vista que são calculados a partir da avaliação de solvência do importador, do prazo dos créditos e dos países de destino.

Todas as agências apresentam um envolvimento do governo, ainda que sob diferentes formas, principalmente no que diz respeito às operações de médio e longo prazos. Por exemplo, nos Estados Unidos, no Canadá, na Austrália, no Japão e na Coreia do Sul o seguro de crédito à exportação é fornecido exclusivamente por agências governamentais. No Reino Unido, na França e na Alemanha, por sua vez, as seguradoras privadas e o Estado agem conjuntamente para garantir os riscos do seguro.

Estados Unidos

Existem duas instituições que oferecem seguro de crédito às exportações: o Foreign Credit Insurance Association (FCIA), um consórcio de seguradoras privadas que fornece cobertura para os riscos político e comercial para os financiamentos de curto e médio prazos (a cobertura dos financiamentos de médio e longo prazos é garantida pelo Estado, mediante atuação do Eximbank dos Estados Unidos); e o Private Export Funding Corporation (PEFCO), um consórcio de 54 bancos comerciais privados, sete corporações industriais e um banco de investimento, que trabalha junto ao Eximbank na concessão de financiamentos de longo prazo às exportações, os quais estão condicionados às garantias dadas pelo Eximbank.

Canadá

A Export Development Corporation (EDC) é a agência governamental responsável pelas operações de seguro de crédito no país.

Reino Unido

Apesar de o mercado segurador privado ter uma forte tradição no país, destaca-se a atuação do ECGD, entidade governamental que cobre os riscos das operações de médio e longo prazos (mais de dois anos). A atividade de seguro de crédito de curto prazo, ao contrário do que ocorre em outros países, é competitiva, com várias seguradoras privadas disputando as operações de cobertura de riscos.

Austrália

O seguro de crédito às exportações no país é de responsabilidade da Export Finance and Insurance Corporation (EFIC), agência pública ligada ao Ministério da Indústria, Tecnologia e Comércio.

França

A Coface – um consórcio de bancos e companhias seguradoras – fornece um amplo programa de seguros e garantias. Inicialmente uma empresa de propriedade mista, após a privatização de várias companhias e bancos tornou-se uma entidade majoritariamente privada. Como agência oficial de seguro de créditos de exportações do governo francês, cobre, além dos riscos comerciais e políticos, os riscos cambiais, aqueles associados ao financiamento de capitais de giro de produtores de bens de capital – decorrentes de possíveis elevações dos custos industriais – e uma série de riscos políticos específicos.

Alemanha

A Hermes, uma companhia seguradora totalmente privada, é a agência oficial do país no seguro de crédito às exportações. Nas operações que executa em nome do governo alemão, o Estado arca com parte da cobertura do risco associado às operações de rentabilidade mais incerta.

Itália

A agência governamental Sezione Autonoma per il Credito All'Esportazione (Sace) é responsável pela concessão oficial de seguros e créditos às exportações. Além das coberturas dos riscos comerciais, políticos e cambiais, a Sace oferece um seguro contra a inflação.

Japão

Os seguros no país são concedidos pelo Ministério de Indústria e Comércio Exterior (MIT), que atua apenas em operações não cobertas pelo setor privado e, através do Export, Import and Investment Insurance Department (EID), concede garantias aos bancos que participam dos empréstimos concedidos pelo Eximbank japonês.

Coréia do Sul

O sistema de seguro de crédito é exclusivamente estatal, administrado pela Korea Export Insurance Corporation (KEIC).

México

A partir de 1987, o Banco Nacional de Comércio Exterior do México (Bancomext) – instituição do governo responsável pelos créditos às exportações – e a Companhia Mexicana de Seguros de Crédito – formada por firmas privadas do país – fizeram um acordo no sentido de a seguradora passar a administrar, em nome do Bancomext, as garantias de crédito e seguro contra os riscos políticos. Até então, a seguradora mexicana cobria apenas os riscos comerciais, enquanto o Bancomext fornecia garantias de crédito e contra os riscos políticos.

Brasil

O sistema de seguro de crédito às exportações, embora implantado no país em 1965, tornou-se operacional somente em 1968, tendo sido apresentado sob a forma de um consórcio de companhias de seguro brasileiras autorizadas a operar nessa modalidade pela Superintendência de Seguros Privados (Susep). O Instituto de Resseguros do Brasil (IRB) – cuja propriedade dividia-se meio a meio entre o governo e as companhias de seguro privadas – tinha um papel fundamental no sistema, sendo responsável por sua administração em nome do Estado e pela assunção de parte dos riscos, que, entretanto, cabiam, em grande medida, ao próprio governo federal.

Segundo o sistema, as exportações brasileiras eram seguradas contra determinados riscos comerciais, políticos e extraordinários associados às vendas externas de mercadorias e serviços. Também eram beneficiadas as instituições que financiavam as exportações. A cobertura era de até 85% dos riscos comerciais e até 90% dos riscos políticos.

Na prática, entretanto, o sistema de seguro de crédito era público, tendo em vista que o governo federal acabava assumindo a maior parte do risco: cada uma das companhias de seguro privadas e o IRB arcavam apenas com 6,25% do risco total. Na verdade, o governo federal assumia 100% dos riscos políticos e cerca de 90% dos riscos comerciais.

O sistema, da forma como inicialmente criado, acumulou ao longo do tempo uma série de prejuízos resultantes de pedidos de indenização e despesas referentes a prêmios e recuperação de perdas que o levaram a se dismantelar em 1991. Dentre as principais causas de seu mau funcionamento, destacou-se a crise de endividamento externo dos anos 80, que acarretou a expressiva escassez de divisas estrangeiras nos países importadores. Além disso, o fato de o governo federal assumir a maior parte dos riscos resultou em uma acomodação das companhias de seguro que impunham critérios pouco rígi-

dos de cobertura e aceitação de cada risco. Ademais, o gerenciamento de carteiras era inadequado, havendo o acúmulo de parcela elevada de compromissos em um número pequeno de países, ou em setores específicos, o que contrariava o princípio de diluição de riscos. Com o fim do sistema “público” de seguro de crédito em 1991, o IRB continuou sendo monopolista, até 1996, nas operações de resseguro, co-seguro e retrocessão no Brasil.⁸

Outra importante fonte de garantias às exportações brasileiras foi o Convênio de Crédito Recíproco (CCR) de responsabilidade do Banco Central, criado em 1965 para a cobertura de riscos das operações de exportação e importação no âmbito da Associação Latino-Americana de Integração (Aladi) e da República Dominicana. Pelo CCR, que foi particularmente importante à época da crise da dívida externa, com a conseqüente falta de dólares no mercado, os bancos credenciados tinham direito ao reembolso, pelo Banco Central, das operações de empréstimos que não fossem honradas nos países da América Latina.

Recentemente, entretanto, a partir do entendimento de que esse tipo de atividade não faz parte de suas funções, o Banco Central restringiu o CCR às operações no âmbito do Mercosul que não ultrapassem US\$ 100 mil. Com a forte redução da garantia do Banco Central, os bancos brasileiros terão que exigir cartas de crédito para as exportações destinadas à América Latina, o que elevará o seu custo, podendo inviabilizar algumas delas [ver Torres e Carvalho (2000)]. Isso poderá ter um impacto negativo principalmente sobre as exportações brasileiras de manufaturados: por exemplo, cerca de 64% das exportações de veículos de carga e 58% das de automóveis destinam-se aos países da Aladi. No caso dos bens de capital, a situação é ainda mais crítica, tendo em vista que praticamente o único mercado externo para a produção nacional é a América Latina, para onde algumas empresas brasileiras destinavam 100% de suas exportações apoiadas no mecanismo do CCR.

Com isso, atualmente, resta aos exportadores recorrer à Seguradora Brasileira de Crédito à Exportação S.A. (SBCE), uma entidade privada criada em junho de 1997 que tem como acionistas o Banco do Brasil, a Bradesco Seguros, a Sul América Seguros, a Minas Brasil Seguros, a Unibanco Seguros e a Compagnie Française d' Assurance pour le Commerce Extérieur (Coface). A garantia para os riscos comerciais é fixada em 85% e para os riscos políticos e extraordinários em 90%. Atualmente, os valores envolvidos nas operações de seguro ainda são pequenos – cerca de 4% do total das

8 O monopólio foi quebrado pela Emenda Constitucional 13, de 21.08.96.

exportações – quando comparados com a média de 20% do total das vendas externas observada nos países europeus. Vale ressaltar que as operações de resseguro continuam sob a responsabilidade do IRB.

8. Comentários Finais

Após o bem-sucedido processo de estabilização macroeconômica, volta a ter espaço no debate econômico a discussão sobre a retomada de taxas de crescimento sustentadas para o Brasil. A viabilidade de taxas de expansão da economia mais expressivas nos próximos anos depende da redução da restrição externa, de forma sustentada no longo prazo. E a melhor forma de resolver os problemas externos do país parece ser através do aumento expressivo das exportações nos próximos anos.

Além de garantir os dólares necessários ao equilíbrio externo, uma retomada sustentada das vendas externas incentivará o aumento dos investimentos e, conseqüentemente, a geração de novos empregos e um crescimento mais dinâmico do PIB nos próximos anos. É nesse sentido que a construção de uma nova política de competitividade no Brasil deve, necessariamente, estar associada aos problemas macroeconômicos do país e privilegiar a expansão das exportações nos próximos anos. Ou seja, a partir de agora, uma política de aumento da competitividade no Brasil deve ser sinônimo de uma política de promoção às exportações.

A recente correção cambial promoveu um importante aumento da competitividade dos produtos brasileiros. Entretanto, as vendas externas continuam vulneráveis às flutuações dos preços das *commodities* internacionais, e seu fraco dinamismo sugere que há espaço para uma política mais ativa de promoção das exportações do país. Para aumentar a competitividade das vendas externas, além de uma taxa de câmbio favorável e da adoção de tais medidas, há a necessidade de um aumento da “sofisticação” da pauta de exportações, o que, como a experiência internacional demonstra, implicará um aumento do conteúdo tecnológico dos produtos brasileiros.

Na busca de um aumento das exportações, as políticas de competitividade adotadas pelos países da OCDE têm sido marcadas pela seletividade: há uma ênfase no apoio ao investimento em setores intensivos em tecnologia e na constituição da infra-estrutura necessária para alcançar objetivos de crescimento de longo prazo. As novas políticas de competitividade, combinadas com os programas de financiamento e seguro das exportações, constituem o que se pode chamar “sistema nacional de exportações” dos países da OCDE, o qual vem sendo bem-sucedido para aumentar não apenas a participação das exportações desses países no total mundial, mas também a

participação de bens e serviços de maior conteúdo tecnológico no total exportado.

A análise da experiência internacional demonstra a importância que tem sido dada ao desenvolvimento do sistema de seguro como um instrumento para a promoção das exportações. Ainda que a maioria dos países incentive uma atuação cada vez maior das instituições privadas no sistema, o Estado continua tendo um papel essencial, principalmente nas garantias às operações de médio e longo prazos e na cobertura dos riscos políticos. No Brasil, recentemente tem havido um esforço por parte do governo no sentido do fortalecimento do sistema privado de seguro de crédito às exportações. Entretanto, o fim do CCR para a maior parte das operações junto à Aladi sugere a oportunidade de criação de um programa de seguro de crédito público.

O grande desafio nos próximos anos será aumentar a participação das exportações brasileiras no total mundial, que, após atingir um pico de 1,42% em 1984, situa-se, atualmente, abaixo de 1%. As lições aprendidas a partir da experiência dos países da OCDE podem contribuir para o aprofundamento da política de apoio às exportações do país para que se possa ter uma expansão mais expressiva e sustentada das vendas externas nos próximos anos. Não se parte da idéia de que esta seja a única opção. No entanto, frente aos resultados atingidos pelos países da OCDE em termos de aumento de participação nos fluxos internacionais de comércio, ela pode ser uma alternativa favorável.

Referências Bibliográficas

ALÉM, Ana Cláudia. As novas políticas de competitividade na OCDE: lições para o Brasil e atuação do BNDES. *Revista do BNDES*, Rio de Janeiro, v. 6, n. 12, p. 87-122, dez. 1999.

BANCOMEXT (www.bancomext.com).

BNDES. *Processo de planejamento*. Subcomissão de Papel do BNDES/Grupo de Comércio Exterior, 1994.

CASTRO, P. R., ALINGTON, N. *Seguro de crédito de exportação – uma proposta para o Brasil*. Funcex, 1995 (Texto para Discussão, 115).

COFACE (www.scri.com).

DEWIT, G. *Export insurance subsidization: risk coverage, strategic export promotion or aid?* University of Glasgow, Nov. 1996.

ECGD (www.ecgd.gov.uk).

EDC (www.edc-see.ca).

EFIC (www.efic.gov.au).

EID/MITI (eid.miti.go.jp/e/).

EXIMBANK-USA (www.exim.gov).

GOSTKORZEWICZ, J., GIAMBIAGI, Fabio. *O aumento das importações e as políticas do BNDES*. Rio de Janeiro: BNDES, ago. 2000 (Nota Técnica AP/Depec).

IEDI. *Abertura, política cambial e comércio exterior – lições dos anos 90 e pontos de uma agenda para a próxima década*. Ago. 2000.

IRB (www.irb-brasilre.com.br).

ISSA, M. *O seguro no comércio exterior*. Edições Aduaneiras, 1986.

KASZNAR, I. K. *Finanças Internacionais para bancos e indústrias*. Ibmecc, 1990.

MIRANDA, J. C. A pauta brasileira de exportações na década de 90. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, n. 64, jul./set. 2000.

MOREIRA, M. M. A indústria brasileira nos anos 90: o que já se pode dizer? In: GIAMBIAGI, F., MOREIRA, M. M. (orgs.). *A economia brasileira nos anos 90*. Rio de Janeiro: BNDES, 1999.

NEVES, R. B., BRAGA, H. C. *O sistema brasileiro de financiamento às exportações*. Rio de Janeiro: Ipea, 1986 (Série Monográfica).

PIANI, G., PEREIRA, L. V. *Financiamento às exportações*. Funcex, 1990 (Texto para Discussão, 25).

SACE (www.isace.it).

SBCE (www.sbce.com.br).

STEPHENS, M. *Export credit agencies, trade finance and southeast Asia*. IMF, 1998 (Working Paper WP/98/175).

TORRES, E. T., CARVALHO, M. E. O convênio é necessário. *Revista Brasileira de Comércio Exterior*, v. 64, jul./set. 2000.